

6

OPTIMALISASI PRODUK LOKAL “LADA” DESA BEKUAN LUYANG KECAMATAN KETUNGAU HULU KABUPATEN SINTANG KALIMANTAN BARAT

Asep Muslim, Dwi Suzanna, Mitra Cahyadi, Suhartono

PENDAHULUAN

Setiap wilayah perbatasan di Indonesia mempunyai potensi lokal yang berbeda-beda baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam, serta memiliki ciri khas tertentu dan cara yang berbeda dalam mengelola hasil sumber daya yang dimiliki. Kekayaan potensi tersebut mampu memberikan manfaat yang melimpah untuk kemakmuran ekonomi masyarakat setempat, dikarenakan sumber daya yang baik akan mendatangkan nilai ekonomis bagi masyarakat. Namun, realitanya kekayaan sumber daya yang melimpah kurang memberi manfaat bagi masyarakat, bukan karena rendahnya kualitas sumber daya, melainkan karena masih minimnya kemampuan masyarakat dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya secara optimal.

Kabupaten Sintang merupakan Kabupaten perbatasan yang langsung berhadapan dengan Negara tetangga sehingga didaerah tersebut perlu menjadi prioritas dalam pengembangan daerah perbatasan dimana Daerah tersebut sulit untuk di jangkau oleh masyarakat, untuk itu perlunya kepedulian Pemerintah Daerah dan Pemerintah Pusat untuk dapat memperhatikan masyarakat didaerah perbatasan. Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau Hulu adalah salah satu desa yang berbatasan langsung dengan Negara tetangga Malaysia. Desa ini mempunyai banyak potensi sumber daya alam, salah satu dari potensi sumber daya alam yang ada adalah Lada. Potensi sumber daya alam yang melimpah masih belum mampu meningkatkan taraf kehidupan ekonomi masyarakat, hal ini disebabkan rendahnya keterampilan masyarakat dan minimnya pengetahuan masyarakat dalam mengoptimalkan potensi sumber daya alam yang berupa lada agar menjadi nilai tambah ekonomi.



Gambar 1. Kecamatan Ketungau Hulu, Kabupaten Sintang

Lada atau *pepper* (*Piper Nigrum*) disebut juga dengan merica/sahang, merupakan jenis tanaman yang banyak dimanfaatkan sebagai bumbu dapur (rempah-rempah) atau juga diolah menjadi *pepper oil*. Jenis lada yang dipasarkan di desa tersebut yaitu lada putih dan lada hitam. Tujuan dari pemasaran/ penjualan lada yaitu untuk membantu meningkatkan kesejahteraan khususnya untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat di Desa, sehingga komoditi lada memiliki peluang yang strategis untuk tetap dikembangkan.

Berdasarkan data statistik perkebunan komoditas lada Juli 2020 dari Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang diperoleh data realisasi tanam lada adalah 948 Ha dengan petani 1896 KK sedangkan tahun 2021 terdapat Luas areal perkebunan lada adalah 1.132 Ha dan memproduksi 613 ton. Hal ini menunjukkan bahwa adanya potensi besar pada komunitas lada yang dapat dikelola untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, komoditas jenis ini memiliki masa panen tidak begitu lama dibandingkan dengan tanaman yang lain seperti kakao maupun durian.

Potensi komoditas lada dapat dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat agar terjadi peningkatan efisiensi sehingga komoditas lada tersebut akan menjadi potensi ekonomi yang prospektif. Dengan adanya optimalisasi sumber daya alam “Lada” diharapkan akan ada percepatan pengembangan perekonomian di wilayah perbatasan sesuai dengan amanat instruksi Presiden nomor 1 tahun 2021, sehingga menjadi sangat prioritas untuk memberikan efek peningkatan kesejahteraan masyarakat perbatasan khususnya di Desa Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang.

Berdasarkan data perkebunan di Kabupaten Sintang, daerah yang sangat berpotensi dibidang perkebunan adalah Kecamatan Ketungau Hulu. Berdasarkan hasil survey dan

wawancara dengan pihak Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang serta beberapa petani dapat diketahui bahwa selama ini pemasaran dilakukan dengan menjual kepada pengumpul dengan harga yang rendah dan tidak stabil selanjutnya hasil lada tersebut dibawa ke Kota dan dijual kepada pedagang besar dan pengecer, dan sebagian dijual ke Negara Tentangga secara ilegal.

**DATA PERKEBUNAN LADA
KABUPATEN SINTANG JULI 2020**

No	Kecamatan	Realisasi Tanaman (Ha)				Petani (KK)
		TBM	TM	TTM	Jumlah	
1	Sintang	-	3.00	-	3.00	11
2	Sungai Tebelian	4.75	4.00	4.00	12.75	6
3	Kelam Permai	20.00	36.00	4.00	60.00	61
4	Tempunak	25.00	-	-	25.00	8
5	Sepauk	12.00	6.00	2.00	20.00	10
6	Dedai	50.00	6.00	2.00	58.00	39
7	Kayan Hilir	168.00	16.00	2.00	186.00	68
8	Kayan Hulu	40.65	-	-	40.65	172
9	Binjai Hulu	33.00	16.00	-	49.00	14
10	Ketungau Hilir	214.00	64.00	3.00	281.00	337
11	Ketungau Tengah	264.00	260.00	8.00	532.00	652
12	Ketungau Hulu	308.00	640.00	-	948.00	1,896
13	Serawai	1.00	6.00	2.00	9.00	11
14	Ambalau	31.90	4.00	-	35.90	141
	Total Juli 2020	1,172.30	1,061.00	27.00	2,260.30	3,426.00

Sumber : Dinas Pertanian dan Perkebunan kabupaten Sintang 2020.

Keterangan: TBM (Tanaman Belum Menghasilkan), TM (Tanaman Menghasilkan), dan TTM (Tanaman Tidak Menghasilkan)

Hasil tanaman perkebunan lada perlu dilakukan pengembangan dari proses pengelolaan lahan, pemanenan, pemisahan, pencucian, penjemuran hingga pemilihan kualitas lada yang terbaik, selain itu diperlukan perubahan pola penjualan hasil perkebunan tanaman lada bukan hanya berupa bahan baku saja yang di hitung kiloan, namun bagaimana lada dapat dikelola dengan cara memberikan *packaging* berdasarkan segmen. Adanya

pembagian segmen diharapkan penjualan lada akan meningkatkan nilai ekonomis, sehingga dapat menambah kesejahteraan masyarakat di pedesaan dan perbatasan.

Untuk menjaga hasil tanaman lada dapat dimanfaatkan secara maksimal dan meminimalkan penjualan melalui jalur tidak resmi, maka perlu dibuatkan suatu rancangan sistem perbatasan yang bertujuan membuat nilai ekonomis penjualan lada semakin meningkat, sehingga sangat diperlukan pengembangan system untuk bagaimana mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan lada ke negara tetangga dengan menggunakan system perdagangan yang resmi karena dengan melakukan perdagangan resmi dapat memberikan retribusi bagi pemerintahan melalui pajak penjualan, dan hasilnya digunakan pemerintah untuk mengelola pengembangan wilayah perbatasan. Sebagai upaya pemasaran lada di Desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu sangat penting sekali mengaplikasikan konsep optimalisasi melalui sebuah strategi pemasaran.

Pengelolaan Sumber Daya Alam

Masyarakat pedesaan terutama di desa Bekuan Luyang umumnya mata pencaharian adalah dengan bekerja sebagai petani kecil yang pendapatan mereka relatif kecil dan tidak menentu, sehingga dimana pengelolaan sumber daya alam seharusnya dikelola dengan mengacu pada keinginan dari sumber daya manusianya untuk bagaimana hasil alam yang ada dikelola dan dimanfaatkan untuk meningkatkan perekonomian dan kedaulatan dari pemilik sumber daya alam tersebut, seperti yang telah dikemukakan dan diamanatkan dalam undang-undang bahwa kekayaan hasil negara dimanfaatkan untuk kemakmuran rakyatnya. Namun dikarenakan faktor keinginan untuk mendapatkan pemenuhan kebutuhan yang lebih baik karena penghasilan yang tidak menentu, menjadi salah satu pemicu perubahan persepsi masyarakat pedesaan untuk lebih memilih menjual hasil kekayaannya ke negara lain dengan mendapatkan keuntungan yang lebih baik dari hasil produksinya. Sehingga hasil alam yang mereka usahakan lebih dominan dinikmati oleh negara tetangga dikarenakan negara tetangga mampu membeli hasil produksi dari masyarakat pedesaan dengan nilai yang lebih baik daripada negara sendiri. Sebenarnya banyak faktor yang mendasari permasalahan ini, dimana negara tetangga mampu membangun infrastruktur, transportasi dan jalur pendistribusian yang baik dan ini berbanding terbalik di wilayah batas negara kita di daerah pedesaan dimana dapat dilihat secara langsung infrastruktur pedesaan yang belum terbangun dengan baik, transportasi yang tidak memadai dan pendistribusian yang sulit kewilayah-wilayah yang mampu menampung penjualan komoditi perkebunan

serta lokasi pedesaan yang masih luput dari alokasi pemberian dana pengembangan wilayah pedesaan.

Minimnya penjualan hasil komoditi ke daerah sendiri dikarenakan adanya penampung yang bermain harga sehingga harga yang ditetapkan pemerintah tidak diberlakukan di pedesaan, dimana penampung memanfaatkan minimnya pengawasan dari pemerintah untuk membeli hasil pertanian dan perkebunan masyarakat pedesaan dengan harga semurah mungkin dan menjual setinggi mungkin tanpa mengikuti aturan-aturan yang ditetapkan pemerintahan. Namun setelah dilakukan observasi ternyata untuk menjual hasil pedesaan di daerah perbatasan ke daerah lain yang membutuhkan hasil perkebunan tersebut di perkotaan memerlukan biaya yang tidak sedikit, dimana penampung harus mengeluarkan biaya bahan bakar minyak bensin maupun solar yang cukup besar dikarenakan jarak pedesaan di perbatasan yang cukup jauh dan memiliki medan tanah yang berbahaya, berlubang atau infrastruktur yang belum menjadi perhatian dan belum terbangun dengan baik, sehingga bagi penampung akan memberikan biaya operasional tambahan dalam pemeliharaan kendaraan atau perbaikan sparepart, menjadi sebab penampung mengambil harga yang tentu dapat membuat mereka cukup mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian, jadi menurut penampung di daerah tersebut harga beli tanaman perkebunan di daerah perbatasan sesuai dengan harga standar menyesuaikan kebutuhan operasional. Namun nilai standar yang ditetapkan penampung di negara sendiri sedikit lebih mahal dibandingkan penampung yang ada di negara tetangga. Sehingga masyarakat pedesaan sebagian yang tidak memiliki keterikatan lebih memilih menjual kepenampung di negara tetangga dengan asumsi mendapatkan nilai ekonomis yang lebih baik.

Faktor lain permasalahan yang terjadi di daerah perbatasan atau di desa-desa adalah orientasi perdagangan hasil tanaman perkebunan hanya dengan dibeli secara bahan baku saja, sehingga produksi hanya sebatas menanam dan menjual hasil komoditi secara tradisional, sedang di era saat ini dengan kemajuan teknologi informasi yang berkembang pesat serta mampu menjangkau bahkan ke pelosok pedesaan bahkan perbatasan tidak menutup kemungkinan perdagangan komoditi perkebunan dapat dilakukan lebih mudah dan lebih kreatif dan berinovasi, Kembali lagi semua dapat dilaksanakan dengan sosialisasi yang baik, dukungan pemerintah dan didukung oleh berbagai penunjang kebutuhan teknologi informasi seperti jaringan internet. Pemanfaatan teknologi ini juga bisa menjadi wadah informasi tambahan secara khusus kepada masyarakat pedesaan untuk mengelola potensi-potensi sumber daya alam yang ada. Adanya perkembangan kemajuan teknologi komunikasi di dunia, membuat internet dan media sosial menjadi bagian dari kehidupan.

Kehadiran media sosial sebagai fasilitas untuk berbagi informasi dan pengetahuan tanpa batas bagi orang-orang di seluruh dunia (Choi & Lee, 2017; Yang, 2018) dinilai telah menghilangkan hambatan temporal dan geografis pada interaksi sosial dan komunikasi, yang mana hal ini membuat media sosial memungkinkan informasi berita di seluruh dunia dapat menyebar dengan cepat (Kass-Hout et al., 2013). Untuk mencapai keunggulan yang diharapkan dalam pengembangan komoditi sumber daya alam yang berada di kecamatan ketungau hulu maka pemanfaatan teknologi informasi sangat diperlukan.

Lahan yang ada di Desa Bekuan Luyang kecamatan Ketungau Hulu juga cukup memadai untuk mengelola tanaman perkebunan lada. Dimana pada desa tertentu telah ditetapkan pemerintah kabupaten sintang sebagai pusat komiditi perdagangan lada yaitu desa bekuan luyang. Desa ini juga diharapkan menjadi pusat prioritas pengelolaan tanaman perkebunan lada. Untuk itu perlu dilakukan upaya pengelolaan sumber daya alam berupa hasil tanaman perkebunan lada beserta ekosistemnya secara optimal dengan tujuan mempertahankan sifat, bentuk dan kualitasnya.

Optimalisasi Sumber Daya Alam

Prinsipnya pengelolaan sumber daya alam adalah upaya-upaya yang dilakukan untuk menjaga hasil yang ada tetap berkesinambungan baik dilihat dari sifatnya maupun dari bentuknya. Hal ini dilakukan agar generasi mendatang dapat meneruskan proses perkebunan dan menikmati hasil perkebunan yang lebih berkualitas dan bersaing. Wardhani & Widiatni (2019) dalam penelitiannya berjudul Analisa Pemasaran Lada Putih (piper Nigrum) dikecamatan Simpang Pesak Kabupaten Belitung menunjukkan bahwa Hasil analisis menunjukkan bahwa ada dua variabel yang berpengaruh nyata terhadap margin pemasaran lada putih di Kecamatan Simpang Pesak, Kabupaten Belitung Timur yaitu harga ditingkat petani dan jumlah lembaga pemasaran. Sedangkan yang tidak berpengaruh nyata terhadap margin pemasaran yaitu volume penjualan dan biaya pemasaran. Penerapan prinsip-prinsip berkelanjutan ini juga jika di terapkan seluruh sektor dan wilayah menjadi prasyarat utama terutama dalam mendorong investasi pembangunan jangka menengah. Sebab semakin berkualitas suatu produk barang semakin banyak peminat dari suatu barang tersebut, maka semakin diketahuilah barang tersebut dan mengundang investor bahkan membuka mata pemerintahan untuk terus mengembangkan dan melestarikannya.

Hasil tanaman perkebunan lada juga perlu dilakukan pengembangan dari proses pengelolaan lahan, pemanenan, pemisahan, pencucian, penjemuran hingga pemilihan

kualitas lada yang terbaik. dimana juga perlu dilakukan perubahan pola penjualan hasil perkebunan tanaman lada bukan hanya berupa bahan baku saja yang di hitung kiloan, namun bagaimana lada dapat dikelola dengan cara memberikan packaging berdasarkan segmen -segmennya dengan melakukan pengujian dan di distribusikan. Dengan membagi segmen ini maka penjualan lada dinilai lebih ekonomis serta meningkat sehingga dapat menambah kesejahteraan masyarakat di pedesaan dan perbatasan. Selain itu untuk menjaga hasil tanaman lada dapat dimanfaatkan secara maksimal di daerah sendiri dan serta meminimalkan pemanfaatan lada daerah yang secara tidak langsung dijual secara jalur tidak resmi untuk mendapatkan nilai ekonomis yang lebih baik, maka perlu dibuatkan suatu rancangan sistem perbatasan yang bertujuan membuat nilai ekonomis dalam menjual hasil perkebunan lada ke daerah sekitar wilayah pedesaan di seluruh kabupaten sintang, wilayah Kalimantan bahkan di luar pulau Kalimantan di seluruh Indonesia dan juga mengembangkan sistem bagaimana mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan lada di daerah desa dan perbatasan ke negara tetangga tetap ada melalui sistem perdagangan yang resmi dengan juga memberikan retribusi bagi pemerintahan melalui pajak penjualan, dan hasilnya digunakan pemerintah untuk mengelola pengembangan wilayah perbatasan.

Potensi sumber daya alam yang berada di kawasan perbatasan sebenarnya sangat besar, namun sejauh ini upaya pengelolaannya belum dilakukan secara optimal. Selain karena permasalahan keterbatasan infrastruktur juga terkait dengan minimnya informasi yang mengatur tentang masalah pengelolaan ekonomi di kawasan perbatasan. Pengembangan tanaman perkebunan khususnya lada sebagai komoditi unggulan di desa Bekuan Luyang kecamatan Ketungau Hulu perlu untuk dilakukan secara maksimal karena sangat prospektif bahkan memiliki potensi besar sebagai salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakat di desa tersebut. Sebagai sebuah daerah yang cukup sulit dicapai perlu adanya upaya optimalisasi yang dapat dilakukan mulai dari optimalisasi penanaman, pengelolaan pendistribusian dan penjualan.

Guna mengoptimalkan sumber daya perkebunan lada dilakukan penyusunan rencana pengembangan dengan menggunakan konsep manajemen pengetahuan perkebunan lada dengan memberikan informasi pengelolaan lada yang bernilai ekspor serta memperhatikan keseimbangan dalam pemanfaatannya. Manajemen pengetahuan adalah suatu upaya yang sistematis, tegas, dan sengaja untuk membangun, memperbaharui dan mengaplikasikan *knowledge* dalam rangka untuk menciptakan *creation* dan *innovation* (Wiig,1998). Dengan implementasi manajemen pengetahuan di suatu wilayah akan mencegah hilangnya *knowledge* yang dimiliki oleh wilayah tersebut dan juga mampu

memperkaya pengetahuan masyarakat yang difokuskan dalam informasi yang telah disampaikan. Dalam aplikasi secara konkrit maka organisasi harus memiliki penguasaan ilmu pengetahuan yang terdiri dari perangkat teknis (*technoware*), perangkat manusia (*humanware*), perangkat informasi (*infoware*) dan perangkat organisasi (*orgaware*). Menurut Nonaka dan Takeuchi (2006) alasan fundamental mengapa sebuah perusahaan di negara Jepang menjadi sukses karena keterampilan dan pengalaman mereka terhadap penciptaan dan pengelolaan pengetahuan dengan melalui sinergisitas *knowledge tacit* dan *explicit*. Dengan keberhasilan dalam penciptaan dan pengelolaan pengetahuan sangat memungkinkan sistem manajemen pengetahuan ini dapat di implementasikan untuk pemberdayaan masyarakat di wilayah perbatasan dalam mendukung optimalisasi sumber daya alam terutama produktifitas perkebunan lada. Kesimpulan secara umum pengertian pengetahuan adalah bahwa pengetahuan lebih dari sekedar informasi karena pengetahuan mencakup komponen yang lebih luas yang meliputi pengalaman, nilai-nilai, wawasan, dan harus dapat diaplikasikan dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan. Berikut ini beberapa upaya optimalisasi yang dapat dilakukan:

1. Menyiapkan peningkatan mutu kualitas lada

Untuk mendapatkan kualitas lada yang baik maka dibutuhkan juga bibit yang baik dan diperlukan pengolahan lada yang baik juga. Petani dapat memperoleh bibit unggul untuk ditanam di lahan perkebunan. Bibit yang baik akan menghasilkan buah yang baik. Selanjutnya hasil lada yang diperoleh harus diolah dengan baik pula. Teknologi yang sudah ada memberikan kemudahan petani dalam mengolah hasil lada tersebut. Tidak hanya menggunakan cara-cara tradisional tetapi juga menggunakan teknologi tepat guna yang mudah dan inovatif dalam mengolah lada. Petani perlu untuk menjaga kualitas dikarenakan berkaitan langsung dengan harga dan penjualan lada tersebut. Semakin baik kualitas lada maka akan semakin tinggi harga jualnya.

2. Kerjasama dengan pihak pemerintah dan pihak swasta tertentu dalam pengadaan bibit unggul dan pengadaan pupuk.

Lada merupakan tanaman tahunan yang tumbuh memanjat. Tumbuh baik pada daerah dengan ketinggian kurang dari 100 meter di atas permukaan laut, curah hujan rata-rata 2.000 - 3.000 mm/tahun. Musim kemarau hanya 2 - 3 bulan/tahun dan kelembaban udara lebih dari 70 persen. Sebagai tanaman budidaya yang dikenal dengan "*labour intensive crop or nutrient demanding crops*," lada memerlukan pemeliharaan yang baik apabila menginginkan pertumbuhan dan hasil maksimal

sesuai potensi generik yang dimiliki. Tidak jarang terjadi, hasil yang tinggi tidak terpenuhi karena faktor manajemen yang tidak memadai.

Langkah pertama yang dapat dilakukan adalah pemilihan bibit unggul. Petani dapat melakukan kerja sama melalui program pemerintah pada Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang untuk mendapatkan bibit unggul. Jika bibit yang ditanam sudah unggul diharapkan akan dapat meningkatkan produksi lada yang berkualitas tinggi. Selain itu pada tanaman lada, aspek pemeliharaan sudah diperlukan sejak tahap persemaian sampai masa produktif dengan macam dan intensitasnya berbeda sesuai dengan perkembangan unsur tanaman. Ada beberapa aspek pemeliharaan tertentu yang diperlukan selama usaha tani tanaman tersebut salah satunya adalah pemupukan. Lada merupakan tanaman yang membutuhkan unsur-unsur hara dalam jumlah yang relatif banyak. Untuk memperoleh pertumbuhan yang baik dan hasil yang tinggi diperlukan dosis pemupukan yang tinggi dengan unsur-unsur yang berimbang.

Permasalahan yang terjadi adalah dikarenakan desa Bekuan Luyang berada jauh di pelosok perbatasan di kecamatan Ketungau Hulu jalan sebagai alat penghubung menuju kota Sintang selain jauh juga sulit untuk dilewati terutama pada saat musim hujan menyebabkan sulit untuk mendapatkan pupuk yang berkualitas. Melalui kerja sama dengan pemerintah diharapkan akan dapat memberikan bantuan. Selain bibit unggul bantuan juga dapat berupa pupuk. Dengan menanam bibit unggul serta perawatan maksimal untuk memperoleh pertumbuhan yang baik dan hasil yang diinginkan. Dalam rangka mendukung ketahanan pangan nasional sangat diperlukan adanya dukungan penyediaan pupuk untuk membantu petani dalam mendapatkan pupuk dengan harga yang terjangkau. Menperindag keluaran Aturan Tentang Pengadaan Dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi Untuk Sektor Pertanian. Dan untuk menjamin pengadaan dan mencegah terjadinya penyimpangan dalam penyaluran pupuk bersubsidi perlu ditetapkan Keputusan Menteri, yaitu melalui Surat Keputusan Menperindag No. 70/MPP/Kep/2/2003 tanggal 11 Februari 2003, tentang Pengadaan dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi Untuk Sektor Pertanian, yang di dalamnya mengatur hal-hal terkait dengan hal tersebut.

Selain bekerja sama dengan pemerintah petani dapat melakukan kerja sama dengan pihak swasta tertentu yang bergerak dibidang penyediaan pupuk. Melalui pemerintahan desa dapat mengkoordinir pengadaan pupuk tersebut. Jika bekerjasama dengan pihak swasta tentu saja akan ada kesepakatan bersama yang saling

menguntungkan tetapi paling tidak petani akan dengan mudah memperoleh pupuk yang berkualitas tanpa harus membelinya ke tempat yang jauh.

3. Kebijakan pemerintah dalam penerapan peraturan perdagangan di daerah perbatasan.

Pemerintah perlu bijak dalam memberikan penerapan peraturan perdagangan di perbatasan dimana perlu di tetapkan peraturan terkait hukum perdagangan internasional memang penting adanya untuk membatasi eksploitasi perdagangan hasil kekayaan masyarakat keluar negeri tanpa aturan yang mengikat dimana masih dilakukan penjualan hasil dari masyarakat melalui jalur-jalur yang tidak resmi di perbatasan negara namun perlu diperhatikan juga terlebih dahulu aspek perbaikan di internal, dimana perlu diperbaiki dahulu sistem infrastruktur yang ada agar tidak memberatkan juga masyarakat yang ada di perbatasan untuk melakukan perdagangan atau pendistribusian ke daerah pedesaan lain atau ke perkotaan. Dan juga perlu di tingkatkan juga penunjang kebutuhan teknologi informasi di perbatasan dengan membangun tower penguat sinyal operator selular guna pemanfaatan internet yang lebih baik.

Beberapa peraturan mengenai pengelolaan perbatasan, antara lain Undang-undang No. 17 Tahun 2007 Tentang Pembangunan Jangka Panjang Nasional Tahun 2005-2025 dan Peraturan Badan Nasional Pengelola Perbatasan No. 1 Tahun 2011 Tentang Desain Besar Pengelolaan Batas Wilayah Negara dan Kawasan Perbatasan Tahun 2011-2025. Ada tiga pendekatan yang digunakan untuk mengelola kawasan perbatasan sebagaimana yang tercantum dalam Grand Design Pengelolaan Batas Wilayah Negara dan Kawasan Perbatasan Tahun 2011-2025, yaitu pendekatan kesejahteraan (*prosperity approach*), pendekatan keamanan (*security approach*), dan pendekatan lingkungan (*environment approach*). Pendekatan kesejahteraan adalah upaya yang dilakukan melalui pengembangan kegiatan ekonomi dan perdagangan yang berbasis komoditas unggulan masing-masing kawasan perbatasan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Berdasarkan informasi yang didapat dari masyarakat sekitar fakta yang terjadi bahwa Sebagian petani di Desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu kabupaten Sintang sebagai salah satu daerah yang berbatasan langsung dengan Malaysia dengan komoditas unggulannya adalah lada memilih menjual hasil ladanya langsung kepada penampung untuk di jual kembali ke Malaysia. Mereka menjual lada dalam bentuk mentah yaitu berupa lada hitam dan lada

putih saja. Sehingga harga jauh lebih murah dibandingkan dengan lada yang sudah di proses dengan baik. Hal ini perlu untuk diperhatikan pemerintah agar proses perdagangan yang terjadi sesuai dengan prosedur perdagangan yang ada sehingga tidak hanya meningkatkan kesejahteraan petani tetapi juga dapat menguntungkan negara sebagai salah satu sumber devisa negara.

4. Pembangunan infrastruktur di daerah perbatasan

Menurut Grigg (dalam Jesly, 2016: 407-408) mendefinisikan infrastruktur merujuk pada sistem fisik yang menyediakan transportasi, pengairan, drainase, bangunan-bangunan gedung dan fasilitas publik lainnya yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia dalam lingkup sosial dan ekonomi. Pengertian ini merujuk pada infratraktur sebagai suatu sistem di mana sistem tersebut adalah bagian-bagian berupa sarana dan prasarana (jaringan) yang tidak terpisahkan satu sama lain. Menurut Mankiw (2001) yang dikutip oleh Warsilan dan Noor (2015) menjelaskan infrastruktur dalam ilmu ekonomi merupakan wujud dari *public capital* (modal publik) yang dibentuk dari investasi oleh pemerintah meliputi jalan, jembatan, dan sistem saluran pembuangan. Jika dilihat dari definisi yang telah dikemukakan maka salah satu infrasuruktur utama yang perlu untuk di bangun adalah jalan. Dengan adanya jalan yang memadai akan menyebabkan banyak dampak positif terhadap daerah perbatasan khususnya desa Bekuan luyang kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang. Terbukanya akses menuju daerah tersebut akan membuat kegiatan perekonomian tumbuh dan berkembang dan pada akhirnya akan berdampak pada kesejahteraan masyarakat setempat. Arus kegiatan perekonomian akan semakin lancar. Hal ini tentu saja akan menarik investor untuk menanamkan modal di desa tersebut terutama berkaitan dengan lada. Seperti yang dikemukakan Setiadi (2006) yang dikutip oleh Warsilan dan Noor (2015) bahwa infrastruktur merupakan prasyarat bagi sektor-sektor lain untuk berkembang dan juga sebagai sarana penciptaan hubungan antara satu dengan lainnya. Jalan berperan penting dalam perdagangan khususnya perdagangan lada di daerah desa Bekuan luyang terutama untuk transportasi pengiriman dan distribusi lada dimulai dari pengadaan bibit unggul, bibit, hingga lada dari petani sebagai pemasok ke pabrik, dari pabrik ke distributor dan selanjutnya distribusi ke pasar/ toko/ pengecer.

5. Pengembangan dan penerapan teknologi menggunakan oven / mesin pengering dalam pengolahan lada

Penjualan lada yang berasal dari desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu selama ini berbentuk lada hitam dan lada putih. Lada hitam berasal dari buah lada yang belum terlalu matang saat dipetik, sedangkan lada putih adalah buah lada yang sudah matang ketika dipetik untuk diolah. Proses pengolahan buah lada inilah yang membuat kedua lada ini memiliki warna yang berbeda. Untuk meningkatkan kualitas baik lada hitam atau lada putih perlu dilakukan inovasi dalam proses pengolahannya sehingga menghasilkan lada berkualitas unggul dan menyebabkan harga lada akan semakin mahal.

Salah satu proses pengolahan pasca panen lada adalah proses pengeringan. Pengeringan dilakukan setelah proses perendaman biji lada. Pengeringan biji lada yang dilakukan dengan sinar matahari membutuhkan waktu 3 – 10 hari, sehingga kadar air pada biji lada setelah proses pengeringan dengan matahari masih cukup tinggi, sekitar 15-18%. Kadar air yang tinggi sangat rentan terhadap pertumbuhan jamur karena dapat menurunkan dan merusak mutu lada (Mukhlis, 2016). Untuk memaksimalkan proses pengeringan sehingga dapat menghasilkan lada berkualitas dengan waktu pengeringan yang lebih singkat adalah dengan menggunakan oven khusus/ mesin pengering lada. Selama ini petani masih menggunakan prosedur tradisional dalam mengolah lada yaitu lada dipanen, dirontokkan, direndam, dijemur menggunakan sinar matahari (Sun Drying) kemudian disimpan untuk dijual. Pengeringan yang hanya mengandalkan matahari membuat ketergantungan pada cuaca sangat tinggi dan hal tersebut berkaitan dengan kualitas lada. Sedangkan apabila menggunakan oven maka akan dapat ditentukan suhu terbaik untuk kualitas lada yang bermutu. Pengguna oven ini didukung oleh penelitian terdahulu dimana lada memiliki senyawa metabolit sekunder berupa piperin sehingga menurut Sutamihardja, dkk (2018) pengeringan menggunakan oven mampu meningkatkan mutu lada. Inovasi ini cukup tepat jika diterapkan di desa Bekuan Luyang karena cukup ekonomis tetapi dapat menghasilkan lada yang berkualitas tinggi.

6. Memproduksi lada halus siap pakai dengan bentuk kemasan atau packaging brand local

Lada putih yang telah dihasilkan petani di desa Bekuan Luyang akan dijual kepada pengumpul lada. Untuk dapat meningkatkan nilai ekonomis dari lada maka

dapat dilakukan proses produksi lada halus siap pakai oleh rumah tangga. Koperasi dan UMKM setempat dapat menjadi produsen pengolah lada halus. Hal ini akan menambah nilai jual dari lada. Selama ini masyarakat kabupaten Sintang masih menggunakan lada halus packaging brand produksi dari daerah lain misalnya lada halus brand LADAKU. Dilihat dari data yang ada bahwa kabupaten Sintang juga adalah penghasil lada salah satunya daerah Ketungau Hulu khususnya di Desa Bekuan Luyang. Jika hasil lada yang ada dikelola secara professional akan menjadi sumber pendapatan daerah dan akan memberikan kesejahteraan pada masyarakat setempat. *Packaging* yang menarik yang bisa menjadi sarana informasi dan pemasaran yang baik dengan membuat desain kemasan yang kreatif sehingga lebih menarik dan mudah diingat konsumen apalagi jika disertai kualitas lada halus yang tinggi.

7. Memberdayakan KOPERASI/ UMKM setempat menjadi produsen pada pengelolaan lada halus.

Lokasi desa Bekuan Luyang yang sangat jauh di kecamatan Ketungau Hulu menyebabkan terjadi diparitas kondisi ekonomi dan pertumbuhan ekonomi serta pelayanan publik yang kurang seimbang, hal ini terlihat Sangat kurangnya infrastruktur ekonomi di perbatasan, baik transportasi, komunikasi, informasi maupun perbankan. Ini menyebabkan terjadinya kesenjangan pembangunan baik di dalam negeri maupun dengan negara tetangga. Petani lebih suka menjual hasil lada ke negara Malaysia. Pengembangan system untuk mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan lada di daerah desa dan perbatasan ke negara tetangga harus tetap ada yaitu melalui system perdagangan yang resmi dengan juga memberikan retribusi bagi pemerintahan melalui pajak penjualan.

Berdasarkan Undang-undang (UU) Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, pada Pasal 1 dijelaskan, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasar prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat atas asas kekeluargaan Sedangkan UMKM adalah salah satu praktik usaha populer di kalangan masyarakat. Pengertian dan aturan lengkapnya telah dirumuskan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam undang-undang. Jika dilihat dari definisi Koperasi dan UMKM

berdasarkan undang undang yang ada maka Koperasi dan UMKM dapat berlaku sebagai produsen lada halus dengan melakukan kegiatan mulai dari pengumpulan hingga penjualan. Apalalagi jika pruduk lada halus tersebut didaftarkan ke BPOM dan mendapatkan Sertifikasi BPOM. Selanjutnya hal tersebut akan memiliki nilai ekonomis dalam menjual hasil perkebunan lada ke daerah sekitar wilayah pedesaan di seluruh kabupaten sintang, wilayah Kalimantan, di luar pulau Kalimantan di seluruh Indonesia bahkan dapat di ekspor ke luar negeri.

8. Pelatihan untuk petani

Untuk mengetahui bagaimana cara menanam serta mengolah lada dengan baik sehingga menghasilkan lada berkwalitas baik maka perlu untuk memberikan pelatihan dan Penyuluhan kepada Petani lada di desa Bekuan Luyang. Hal ini adalah sangat dibutuhkan oleh petani. Peran Penyuluh pertanian sangat penting untuk dapat menyampaikan informasi serta memberikn pengetahuan. Pemerintah haruslah pro aktif dalam membina petani sehingga dapat mengetahui bagaiman tehnologi bertanam lada yang baik dan benar dan mengolah hasilnya. Peran dari Dinas terkait hal tersebut sangat dibutuhkan. Dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk peningkatan pengetahuan terkhusus pengelolaan tanaman perkebunan lada. Melalui Penyuluh pertanian dari Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang di harapkan petani dapat meningkatkan pengetahuan sesuai dengan perubahan tehnologi dan dapat mengaplikasikan inovasi penanaman dan pengelolaan lada.

Marketing Mix Sebagai Strategi Pemasaran Lada di Wilayah Perbatasan Desa Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau Hulu, Kabupaten Sintang

Dalam melaksanakan pemasaran lada, pada dasarnya dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Marketing Mix atau bauran pemasaran. Kotler dalam Silviana (2012:56) mendefenisikan bauran pemasaran sebagai berikut: *“marketing mix as set of controllable, tactical marketing tools that the firm blends to produce the result it wants in the target market.”* Maksudnya bauran pemasaran merupakan serangkain unsur-unsur pemasaran, yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, dan dipadukan sedemikian rupa, sehingga dapat mencapai tujuan dalam pasar sasaran. Pendapat Kotler di atas menunjukkan bahwa bauran pemasaran, merupakan strategi kolektif yang proses penerapannya harus dilakukan secara terpadu, setiap unsur memiliki keterhubungan yang saling terkait, dan tidak dapat dipisahkan. Hal ini digunakan untuk menciptakan produk yang ditawarkan, menetapkan

harga, memberikan informasi kepada konsumen, serta digunakan untuk menentukan dimana penawaran dapat diakses. Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) dapat diklasifikasikan menjadi 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*). *Marketing mix* atau bauran pemasaran adalah kombinasi dari empat variabel yaitu produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi (Dharmesta dan Handoko, 2010:40). Ada pun 4 unsur/ komponen *Marketing mix* dalam penjualan lada halus meliputi:

1. *Product/* produk

Lada sebagai produk yang akan dijual sudah memiliki karakteristik produk sebagai produk yang bermanfaat yang dicari oleh pembeli sebagai salah satu rempah untuk bumbu makanan, produk berupa objek fisik yang harus memiliki desain, atribut atau kemasan (*packaging*) yang kreatif dan menarik serta harus memiliki *branding*, dan selanjutnya dapat disempurnakan dari waktu ke waktu. Lada yang dijual dapat berupa lada halus siap pakai. Pemberian merek dagang yang menarik namun mudah diingat akan membawa produk lada laku dipasar baik dalam maupun luar negeri. Kebutuhan akan lada sebagai bumbu masakan yang digunakan sehari-hari membuat produk menjadi sesuatu yang akan terus dicari.

2. *Price/* harga

Penetapan harga jual lada halus adalah hal yang sangat penting dalam penjualan sebuah produk. Harga terjangkau dan kualitas yang baik tidak kalah dengan produk lada dari luar daerah. Dalam penetapan harga sangatlah penting karena terkait dengan daya beli masyarakat. Trend yang terjadi di masyarakat adalah bahwa masyarakat lebih menyukai sesuatu yang murah membuat kita harus bisa memutuskan dengan bijak harga jual dengan tetap memperhatikan kualitas produk khususnya lada putih.

3. *Place/* tempat

Tempat penjualan yang strategis dapat menjadi salah satu faktor penentu tercapainya sebuah penjualan. Penjualan lada berasal dari daerah bekuan luyang sering menghadapi kendala karena letaknya yang jauh di daerah pelosok belum lagi akses jalan yang sangat buruk sehingga petani lebih suka untuk menjual ke tempat yang mudah dijangkau saja yaitu ke negara tetangga malaysia selain karena mudah terjangkau, harganya pun dianggap tinggi dibandingkan jika dijual ke ibu kota kabupaten yaitu ke Sintang. Koperasi dan UMKM dapat dijadikan pilihan sebagai tempat penjualan hasil lada di Desa bekuan Luyang. Selanjutnya Koperasi dan UMKM mendistribusikannya ke Kota. Memproduksi Lada menjadi produk siap pakai akan memudahkan serta memberikan nilai jual lebih tinggi.

4. *Promotion*/ promosi

Promosi bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat melalui berbagai media yang tersedia di daerah kabupaten Sintang. Masyarakat akan mengetahui bahwa sudah ada produk lada halus yang berkualitas dengan *packaging* menarik dengan *brand local* asli dari desa Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau hulu Kabupaten Sintang. Ada empat komponen kegiatan promosi yang dapat dilakukan yaitu *advertising* (periklanan media elektronik atau media cetak) untuk di kabupaten Sintang contohnya dapat menggunakan Kapuas Post, Radio Volareksa Sintang atau TV Senentang, *Personal selling* (penjualan pribadi), *Sales Promotion* dan *Public Relation*. Diharapkan dengan adanya promosi ini akan dapat meningkatkan penjualan baik di Pasar Kabupaten Sintang, Kalimantan barat, Indonesia dan pasar luar negeri.

SIMPULAN

Sebagai upaya mengoptimalkan Sumber daya alam lokal Lada di daerah perbatasan desa Bekuan Luyang perlu adanya Kerjasama yang baik antara masyarakat, pemerintah, pihak swasta dan semua pihak. Memaksimalkan strategi pemasaran dengan *Marketing Mix 4p* yaitu *product* yang berkemasan dan memiliki *branding* dengan kualitas baik, *price/* harga yang bersaing, *Place/*tempat penjualan yang strategis disertai dengan promosi yang dilakukan diharapkan produksi penjualan lada akan semakin berkembang dan akan berdampak positif bagi kesejahteraan masyarakat di daerah perbatasan khususnya daerah Bekuan Luyang kecamatan ketungau Hulu Kabupaten Sintang Kalimantan Barat.

Peran serta Pemerintah terkait sangat dibutuhkan untuk memberikan pembinaan serta pengawasan dalam optimalisasi lada. Hal ini dimulai dari pembinaan cara bertanam lada yang baik dan benar, pengolahan lada hingga penjualan lada. Penyuluh pertanian akan menjadi ujung tombak dari dilaksanakannya penyuluhan kepada masyarakat untuk membagikan informasi serta ilmu dalam bertanam lada .

Pengolahan lada yang menggunakan teknologi yang baik dan tepat akan menghasilkan lada dengan kualitas tinggi. Petani perlu untuk selalu menjaga kualitas ladanya agar nilai jual tinggi. Pengolahan lada dapat berupa bahan mentah lada ataupun lada dalam bentuk lada halus siap pakai dengan kemasan yang menarik.

Penjualan lada dapat dilakukan dengan bekerja sama dengan Koperasi ataupun UMKM setempat. Hal ini akan mempermudah dan membantu petani agar tidak perlu menjual langsung ke kota. Cukup dengan menjual lada ke Koperasi terdekat. Koperasi menampung lada tersebut. Namun tentu saja koperasi tersebut harus mampu untuk

menjamin harga, jika tidak maka petani akan tetap menjual kepada penampung atau bahkan menjualnya ke luar negeri melalui jalur-jalur ilegal yang akan sangat merugikan negara karena tidak melalui prosedur yang benar. Penjualan tanpa pajak membuat negara kehilangan satu dari sumber pendapatan negara.

Pengawasan terhadap perdagangan lada di daerah perbatasan terutama Desa Bekuan Luyang menjadi hal yang harus dilakukan pemerintah Kabupaten Sintang. Sehingga Negara dapat menerima keuntungan dari pajak penjualan. Aturan yang jelas dalam perdagangan terutama penjualan lada di daerah perbatasan perlu diperhatikan. Pemerintah haruslah mampu melindungi petani dalam hal harga jual sehingga petani lebih suka menjual hasil ladanya secara legal. Dengan adanya pembinaan dan pengawasan lada yang dilakukan maka diharapkan lada menjadi salah satu komoditi yang akan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Bekuan Luyang.

REKOMENDASI

Untuk mengoptimalkan potensi sumber daya lokal “Lada” di desa Bekuan Luyang, perlu untuk dilakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Menyadarkan masyarakat untuk dapat memanfaatkan potensi sumber daya yang mereka miliki dengan cara memberikan pelatihan, pembinaan serta pendampingan kepada masyarakat sehingga mereka menyadari bahwa potensi tersebut dapat memberikan dampak positif bagi kehidupan dan kesejahteraan apabila dikelola dengan baik misalnya dengan melaksanakan pelatihan kewirausahaan yang berkaitan dengan pengelolaan lada,
2. Perlunya bantuan dan kepedulian dari pemerintah daerah agar usaha yang telah dilakukan petani dapat terlaksana dengan maksimal. Bantuan dapat berupa bibit unggul, pupuk dan lain sebagainya.
3. Untuk pemerintah Republik Indonesia agar dapat membuat sebuah aturan yang jelas tentang perdagangan di daerah perbatasan. Pengawasan yang dilakukan diharapkan dapat melindungi sumber devisa negara melalui perdagangan legal sesuai dengan peraturan yang berlaku sehingga dapat menjadi sumber pendapatan negara. Lada dapat dijadikan salah satu komoditi ekspor yang sangat potensial untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat didaerah perbatasan termasuk diantaranya adalah masyarakat di desa Bekuan luyang kecamatan Ketungau Hulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, Ratya. 2005. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Lentera. Jakarta.
- Assuri, Sofyan. “Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep Dann Strategi”, Jakarta.
- Asyim, A.I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas-Lampung. Bandar Lampung Rajawali Press.
- Bambang, Hariadi. 2005. *Strategi Manajemen*. Bayumedian Publishing. Jakarta.
- D.A, Aeker. 1991. *Managing Brand Equity: Capitalising On The Value O Brand Name*. New York : The Free Press.
- Elizabeth, R. 2002. *Restrukturisasi Sistem Pemasaran dan Lelembagaan Pendukung Pengembangan Agribisnis Lada*. Prosiding Lokakarya Nasional: Mengembalikan Kejayaan Rempah Indonesia mendukung Revitalisasi Pertanian. Ternate, BPTP Maluku.
- Kotler, P. dan K.L. Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Silviana. 2012. *Penerapan Strategi Pemasaran Marketing Mix (Studi Kasus Pada PT.Batik Danar Hadi)*. *Jurnal Widya Tematika*, 20 (1).
- Sutamihardja, RTM, Yuliani, N, Rosani, O. (2018). *Optimalisasi Suhu Pengeringan Dengan Menggunakan Oven terhadap Mutu Lada Hitam dan Lada Putih Bubuk*. *Jurnal Sains Natural Universitas Nusa Bangsa*. Vol 8 (2), 80-86.
- https://id.wikipedia.org/wiki/Perbatasan_wilayah#:~:text=Perbatasan%20adalah%20garis%20khayalan%20yang,tugu%20berukuran%20besar%20ataupun%20kecil
- <https://kalbarprov.go.id/page/geografis>
- <https://kalimantan.bisnis.com/read/20170323/411/639836/potensi-ekonomi-perbatasan-kalbar-bisa-sumbang-2>
- <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3070/pemerintah-kawal-inpres-12021-wujudkan-pembangunan-di-kawasan-perbatasan>
- <https://media.neliti.com/media/publications/45239-ID-kebijakan-pengelolaan-kawasan-perbatasan.pdf>
- <https://ditjenbun.pertanian.go.id/menjadi-negara-eksportir-lada-terbesar-ke-2-di-dunia-ri-tingkatkan-nilai-ekspor-lada-teh-hingga-kelapa/>
- <http://data.kalbarprov.go.id/>
- <https://sintangkab.bps.go.id/publication/2022/02/25/6eed8c0ef826d30efbe66559/kabupat-en-sintang-dalam-angka-2022.html>
- <https://sintangkab.bps.go.id/publication/2020/09/28/df60bb9d4e4ea0dbc996e4d/kecamatan-ketungau-hulu-dalam-angka-2020.html>